

**PENENTUAN HARGA JUAL JASA *COLORING* MENGGUNAKAN
METODE *TIME AND MATERIAL PRICING*
PADA SALON FARREL PAMANUKAN**

**Cindy Pramitha Sari
Anastasia Susty A.**

Program Studi Akuntansi
Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jl. Babarsari 43-44, Yogyakarta

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga jual jasa *coloring* menggunakan metode *time and material pricing* pada Salon Farrel Pamanukan. Data yang digunakan merupakan data primer. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu: (1) wawancara langsung dengan pemilik salon, (2) Observasi langsung di Salon Farrel Pamanukan.

Analisis yang dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif-kuantitatif, dan teknik perhitungan harga jual jasa *coloring* menggunakan metode *time and material pricing*. Langkah- langkah analisis data dalam penelitian ini antara lain : (1) Mengidentifikasi dan menghitung seluruh biaya langsung dan tidak langsung, (2) Mengalokasikan biaya tidak langsung, (3) Menghitung *mark up* untuk waktu dan bahan, (4) Menghitung harga jual jasa, (5) Membandingkan harga jual jasa menurut Salon Farrel dan menurut metode *time and material pricing*.

Hasil kesimpulan dari penelitian ini adalah harga jual jasa *coloring* tanpa *bleaching* yang dihitung menggunakan metode *time and material pricing* lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditetapkan salon dengan selisih harga sebesar Rp 42.235,38 pada rambut pendek, Rp 26.039,04 pada rambut sedang, dan Rp 11.140,79 pada rambut panjang. Harga jual jasa yang dihitung menggunakan metode *time and material pricing* pada jasa *coloring* dengan *bleaching* untuk rambut pendek dan sedang menunjukkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditetapkan salon dengan selisih harga Rp 27.301,51 pada rambut pendek dan Rp 11.136,68 pada rambut sedang, namun untuk rambut panjang harga jual yang ditetapkan oleh Salon Farrel lebih murah dibandingkan dengan harga yang dihitung dengan metode *time and material pricing* dengan selisih harga Rp 3.934,80.

Kata Kunci : Metode *Time and Material Pricing*, *Mark Up*, Biaya Langsung, Biaya Tidak Langsung

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi seperti saat ini pertumbuhan ekonomi semakin berkembang pesat. Perkembangan tersebut dibuktikan dari semakin banyaknya pelaku ekonomi yang mendirikan sebuah bisnis mulai dari yang berskala besar maupun bisnis kecil-kecilan. Banyaknya perusahaan mengakibatkan persaingan menjadi semakin ketat. Perusahaan harus memiliki strategi agar mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

Perusahaan dibagi menjadi perusahaan manufaktur, perusahaan jasa dan perusahaan dagang. Di perusahaan manufaktur terdapat proses produksi. Pembuatan suatu produk dimulai dari pembelian bahan yang masih mentah kemudian bahan mentah tersebut diubah atau diolah menjadi sebuah produk jadi yang selanjutnya dijual ke pasaran. Pada perusahaan dagang, perusahaan mengumpulkan barang hasil produksi dari produsen kemudian di jual kepada konsumen. Pada perusahaan jasa, kegiatan utama dari perusahaan ini yaitu menjual jasa kepada pelanggan, namun di beberapa perusahaan jasa ada juga yang menjual produk sebagai pelengkap penjualan jasa.

Salon kecantikan merupakan salah satu usaha dibidang jasa yang banyak diminati oleh para pelaku ekonomi. Saat ini perawatan kecantikan menjadi sebuah kebutuhan yang dianggap penting bagi masyarakat khususnya kaum wanita. Hal ini dikarenakan sebagian wanita menganggap kecantikan merupakan salah satu hal yang berharga dan oleh sebab itu harus selalu dirawat dan dijaga.

Dalam mengelola bisnis salon dibutuhkan kreatifitas dan pengelolaan yang tepat. Pemilik salon harus mempunyai strategi agar usahanya dapat berkembang dan mampu bersaing dengan salon lainnya. Strategi yang harus dimiliki antara lain memperbanyak fasilitas dan *service* yang ditawarkan, mampu mengikuti *trend*, peralatan dan persediaan yang bersih dan lengkap, dan harga yang mampu bersaing.

Salah satu cara agar mampu bersaing dalam menjalankan sebuah bisnis yaitu dengan menjual produk dengan harga yang mampu bersaing, namun untuk menentukan besarnya harga tersebut tidak mudah. Jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi, konsumen cenderung beralih untuk membeli produk dari tempat lain yang menjual produknya dengan harga yang lebih murah. Sebaliknya jika harga yang ditetapkan lebih rendah, apakah dengan harga tersebut biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sudah dapat tertutup dan menghasilkan keuntungan.

Salon Farrel merupakan salah satu salon khusus wanita yang berada di kecamatan Pamanukan tepatnya berlokasi di Jl. Jambu No.10. Salon Farrel berdiri sejak tahun 1980. Seperti pada salon lainnya, Salon Farrel menyediakan berbagai macam perawatan kecantikan seperti potong rambut, *smoothing*, *blow*, catok, *coloring*, dan *creambath*. *Coloring* merupakan salah satu layanan jasa yang banyak diminati konsumen Salon Farrel.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Salon Farrel untuk penetapan harga jual, Salon Farrel masih menetapkan harga dengan cara yang sederhana. Pemilik salon tidak melakukan perhitungan akuntansi yang menghitung biaya-biaya secara detail melainkan langsung menetapkan

nominalnya. Harga jual untuk jasa *coloring* rambut tanpa *bleaching* untuk rambut pendek Rp 100.000,00, untuk rambut sedang Rp 125.000,00, dan untuk rambut panjang Rp 150.000,00. Harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* untuk rambut pendek Rp 150.000,00, untuk rambut sedang Rp 200.000,00 dan untuk rambut panjang Rp 250.000,00.

Pada penelitian ini peneliti akan menggunakan sebuah metode penentuan harga jual yaitu dengan metode waktu dan bahan (*time and material pricing*). Cara menghitung harga jual pada metode ini yaitu dengan menjumlahkan biaya penuh dengan laba yang diharapkan. Metode ini dipilih oleh peneliti untuk menetapkan harga jual karena metode *time and material pricing* cocok digunakan dalam perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan salon merupakan salah satu jenis bentuk usaha dibidang jasa yang selain menjual jasa salon juga menjual produk untuk melengkapi penjualan jasanya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti akan melakukan penelitian yang berjudul "Penentuan Harga Jual Jasa *Coloring* Menggunakan Metode *Time And Material Pricing* Pada Salon Farrel Pamanukan"

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah Berapakah harga jual jasa *coloring* apabila menggunakan metode *time and material pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Maksud dari peneliti melakukan penelitian ini yaitu untuk menghitung dan mengetahui harga jual jasa *coloring* dengan menggunakan metode *time and material pricing*.

2. Landasan Teori

2.1 Biaya

Untuk memperoleh atau mendapatkan sesuatu barang atau jasa biasanya seseorang harus mengeluarkan sejumlah uang dan dinamakan sebagai biaya. Secara luas arti biaya sendiri adalah suatu pengorbanan ekonomi yang diukur dengan uang untuk memperoleh sesuatu yang akan digunakan saat ini maupun dimasa mendatang untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 1991:8). Biaya juga merupakan nilai kas atau yang senilai dengan kas yang dikeluarkan untuk memperoleh sesuatu yang dapat memberikan manfaat pada saat ini maupun dimasa mendatang (Munawir, 2002:307). Hansen dan Mowen (2005:12) mengartikan biaya itu sendiri sebagai kas yang dibayarkan untuk mendapatkan sesuatu yang memberikan manfaat pada saat ini maupun dimasa depan.

2.2 Jasa

Jasa sering dijumpai dan jual diberbagai tempat. Jasa merupakan sesuatu yang tidak ada wujudnya tetapi jasa dapat memberikan manfaat bagi yang menerima jasa tersebut. Pengertian dari jasa sendiri merupakan sebuah aktivitas atau kegiatan yang memiliki manfaat yang kemudian dapat ditawarkan oleh

seseorang atau perusahaan kepada orang lain, dan pada umumnya *intangible* dan juga tidak memberikan hak kepemilikan. (Kotler, 2000:428).

2.3 Harga Jual

Menurut Supriyono (1989:332) Harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan kepada pembeli atas barang dan jasa yang di jual oleh suatu perusahaan. Harga jual harus menutup seluruh pengeluaran dan juga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Dalam menentukan harga jual perlu dihitung secara tepat., karena harga jual yang ditetapkan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup sebuah bisnis. Perusahaan akan mengalami kerugian apabila salah menentukan harga jual produknya. Selain itu, harga jual sangat berpengaruh karena perusahaan-perusahaan bersaing dalam harga jual. Penentuan harga jual berhubungan dengan kebijakan penentuan harga jual (*pricing policies*) yang merupakan pernyataan sikap manajemen terhadap penentuan harga jual produk atau jasa. dan juga berhubungan dengan keputusan penentuan harga jual (*pricing decisions*) yang merupakan penentuan harga jual produk atau jasa yang umumnya dibuat untuk jangka waktu yang pendek.

2.3.1. Metode Penentuan Harga Jual

Terdapat 3 metode penentuan harga jual menurut Mulyadi (1993), yaitu:

1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Harga jual normal (*normal pricing*) sering kali disebut dengan *cost-plus pricing*. Formula perhitungan harga jual produk atau jasa menurut harga jual normal (*normal pricing*) sebagai berikut

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Besarnya *mark up* dapat dihitung menggunakan pendekatan *Return On Investment* (ROI). Perhitungan *mark up* dengan ROI dapat menggambarkan besarnya *return* atas investasi yang diinginkan dan besarnya biaya yang harus ditutup.

$$\text{ROI} = \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{investasi rata-rata}} \times 100\%$$

2. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

Penentuan harga jual waktu dan bahan merupakan sebuah metode penentuan harga jual yang menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar seluruh tenaga kerja langsung (BTKL) dan biaya bahan yang digunakan. Harga jual dihitung berdasarkan biaya seluruhnya ditambah dengan laba yang diharapkan.

a. Penentuan harga jual waktu

Harga jual waktu dihitung berdasarkan seluruh biaya yang berkaitan dengan tenaga kerja langsung. Perhitungannya dinyatakan dengan menjumlahkan biaya tenaga kerja langsung (BTKL) dengan besarnya *mark up* dari BTKL formula berikut:

BTKL	Rp xxx
<i>Mark up</i> x BTKL	<u>xxx</u> +
Harga jual Waktu	Rp xxx

b. Penentuan harga jual bahan dan suku cadang

Biaya bahan terdiri dari seluruh biaya yang dikeluarkan untuk bahan. Formula yang digunakan untuk menghitung harga jual bahan dan suku cadang sebagai berikut:

Harga bahan dan suku cadang	Rp xxx
Persentase <i>mark up</i> x harga bahan	<u>xxx</u> +
Harga jual bahan dan suku cadang	xxx

3. Penentuan harga jual *cost-type contract* (*cost-type contract pricing*)

Cost-type contract adalah sebuah kontrak antara penjual dan pembeli yang dikeluarkan oleh penjual untuk pemesanan produk dimana pembeli menyetujui untuk membeli produk dengan harga yang didasarkan atas biaya yang sesungguhnya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase dari total sesungguhnya.

4. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus adalah pesanan yang dipesan konsumen kepada perusahaan dengan permintaan khusus. Pada pesanan khusus ini, biasanya konsumen meminta harga yang lebih murah dikarenakan konsumen memesan dalam jumlah yang besar. Perusahaan dapat memberikan harga rendah apabila pada pesanan reguler sudah dapat ditutup oleh biaya tetap. Namun jika dengan permintaan pesanan khusus ini perusahaan mengeluarkan biaya variabel dan biaya tetap maka, harga jual harus diatas biaya variabel dan ditambah besarnya kenaikan biaya tetap.

5. Penentuan harga jual yang diatur oleh pemerintah

Terdapat beberapa produk dan jasa yang harga jualnya diatur dalam peraturan pemerintah. Produk dan jasa tersebut antara lain listrik, air, telepon, telegraf, pos, dan transportasi umum. Pada penentuan harga ini, besarnya harga jual dihitung berdasarkan total biaya keseluruhan di masa mendatang ditambah dengan laba yang diharapkan. Pada penentuan harga jual ini, biaya penuh dimasa mendatang yang digunakan perusahaan sebagai dasar penentuan harga jual dihitung menggunakan pendekatan *variable costing*.

3. Metodologi Penelitian

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian pada penelitian ini adalah Salon Farrel Pamanukan yang berlokasi di jalan Jambu No. 10 Pacinan, Pamanukan.

3.2. Data dan jenis data

Data yang digunakan yaitu data primer. Data yang diperlukan yaitu biaya operasional salon, jenis-jenis layanan jasa, profil salon.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Data-data diperoleh melalui metode wawancara, Observasi, dan metode dokumentasi.

3.4. Analisis Data

Langkah-langkah dalam menganalisis data tersebut sebagai berikut:

1. Mengelompokkan biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung dan tidak langsung.
2. Menghitung seluruh biaya langsung
3. Menghitung seluruh biaya tidak langsung
4. Mengalokasikan biaya tidak langsung.
5. Menghitung besarnya persentase *mark up*.
6. Menghitung harga jual jasa *coloring*.
7. Membandingkan harga jual jasa menurut Salon Farrel dan menurut metode *time and material pricing*.

4. Pembahasan

4.1 Pengelompokan Biaya Langsung dan Tidak Langsung

Berikut ini merupakan tabel pengelompokan biaya-biaya yang terdapat pada Salon Farrel Pamanukan:

Tabel 4.1
Pengelompokkan Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Salon
Pada Tahun 2018

Biaya Langsung	Biaya Tidak Langsung
1. Gaji karyawan langsung 2. Tunjangan kesejahteraan karyawan langsung 3. Biaya bahan <i>coloring</i>	1. Gaji <i>cleaning service</i> 2. Tunjangan kesejahteraan bagian <i>cleaning service</i> 3. Biaya bahan tidak langsung 4. Biaya listrik 5. Biaya Telepon 6. Biaya administrasi dan umum 7. Biaya depresiasi

4.2 Perhitungan Biaya Langsung

Biaya langsung pada salon terdiri dari gaji dan tunjangan karyawan langsung dan biaya bahan langsung. Salon Farel memiliki 4 orang karyawan bagian *service* pelanggan. Tunjangan kesejahteraan karyawan diberikan sekali dalam satu tahun sebagai Tunjangan Hari Raya senilai Rp 1.200.000,00. Selain

itu, pemilik salon juga memberikan bonus senilai Rp 200.000,00 setiap bulannya kepada karyawan yang paling rajin dan kinerjanya baik di bulan tersebut. Karyawan bekerja setiap hari selama 8 jam. Jumlah hari kerja di tahun 2018 adalah 345 hari. Dibawah ini merupakan tabel perhitungan BTKL salon Farrel Pamanukan tahun 2018:

Tabel 4.2
Perhitungan BTKL Salon Farrel Tahun 2018

Gaji		
Gaji pokok karyawan	Rp 1.200.000,00 x 4 x 12 bln	Rp 57.600.000,00
Uang Makan	Rp 300.000,00 x 4 x 12 bln	Rp 14.400.000,00
Uang Transportasi	Rp 100.000,00 x 4 x 12 bln	<u>Rp 4.800.000,00</u>
Total Gaji Tenaga Kerja Langsung		Rp 76.800.000,00
Tunjangan dan Bonus Tenaga Kerja Langsung		
THR	Rp 1.200.000,00 x 4 x 1	Rp 4.800.000,00
Bonus	Rp 200.000,00 x 1 x 12 bln	<u>Rp 2.400.000,00</u>
Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 84.000.000,00
Jam Tenaga Kerja Langsung		
Jam Kerja	4 orang x 8 jam/hari x 345 hari kerja	<u>11.040 jam:</u>
Jumlah BTKL per jam		Rp 7.608,70

Berikut ini merupakan tabel biaya bahan langsung atau bahan habis pakai yang digunakan dalam proses *coloring*:

Tabel 4.3
Biaya Bahan Coloring Dengan Bleaching Tahun 2018

Bahan	Biaya Per Unit Servis		
	Rambut Pendek	Rambut Sedang	Rambut panjang
-Cat Rambut	Rp 30.000,00	Rp 60.000,00	Rp 90.000,00
-Bleaching	Rp 20.000,00	Rp 40.000,00	Rp 60.000,00
Total	Rp 50.000,00	Rp 100.000,00	Rp 150.000,00

Tabel 4.4
Biaya Bahan Coloring Tanpa Bleaching Tahun 2018

Bahan	Biaya Per Unit Servis		
	Rambut Pendek	Rambut Sedang	Rambut panjang
-Cat Rambut	Rp 30.000,00	Rp 60.000,00	Rp 90.000,00
Total	Rp 30.000,00	Rp 60.000,00	Rp 90.000,00

4.3 Perhitungan Biaya Tidak Langsung

Seperti pada tabel 4.1 , Biaya tidak langsung pada Salon Farel Pamanukan meliputi gaji *cleaning service*, Tunjangan bagi *cleaning service*, biaya listrik, telepon, administrasi dan umum, dan biaya depresiasi. Dibawah ini disajikan tabel dari total biaya tidak langsung Salon Farrel Pamanukan:

Tabel 4.7
Biaya Tidak langsung Salon Farrel tahun 2018

Komponen Biaya	Jumlah
Gaji <i>Cleaning service</i>	Rp 10.800.000,00
Biaya makan dan transport <i>cleaning service</i>	Rp 4.800.000,00
THR <i>cleaning service</i>	Rp 900.000,00
Bahan tidak langsung	Rp 4.000.000,00
Listrik	Rp 3.500.000,00
Telpon	Rp 1.200.000,00
Sewa gedung	Rp 25.000.000,00
Administrasi dan umum	Rp 3.000.000,00
Depresiasi peralatan	Rp 850.000,00
Total biaya Tidak langsung	Rp 54.050.000,00

Setelah menghitung jumlah biaya tidak langsung pada tahun 2018, maka selanjutnya menghitung besarnya biaya tidak langsung yang dialokasikan pada jasa *coloring*. Sebelum itu, terlebih dahulu menghitung persentase jumlah permintaan jasa *coloring* tahun 2018. Total Permintaan jasa *coloring* tanpa *bleaching* sebesar 180, untuk rambut pendek 20 orang, rambut sedang 62 orang dan rambut panjang 98 orang. Total permintaan jasa *coloring* dengan *bleaching* sebesar 194, untuk rambut pendek 19 orang, rambut sedang 81, dan rambut panjang 94 orang. Berikut ini merupakan perhitungan persentase jumlah permintaan jasa *coloring*:

1. Persentase jumlah permintaan *Coloring* tanpa *bleaching*

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Jumlah permintaan } \textit{coloring} \text{ tanpa } \textit{bleaching} \text{ tahun 2018}}{\text{Total penjualan jasa salon}} \\ &= \frac{180}{3729} \\ &= 4,83\% \end{aligned}$$

2. Persentase jumlah permintaan *Coloring* dengan *bleaching*

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Jumlah permintaan } \textit{coloring} \text{ dengan } \textit{bleaching} \text{ tahun 2018}}{\text{Total penjualan jasa salon}} \\ &= \frac{194}{3729} \\ &= 5,20\% \end{aligned}$$

Alokasi biaya tidak langsung pada jasa *coloring* tahun 2018 sebagai berikut:

1. *Coloring* tanpa *bleaching* = 4,83% x Rp 54.050.000,00 = Rp 2.609.010,46
2. *Coloring* dengan *bleaching* = 5,20% x Rp 54.050.000,00 = Rp 2.811.933,49

Berikut ini merupakan tabel alokasi biaya tidak langsung jasa *coloring* untuk ukuran panjang rambut. Persentase didapatkan berdasarkan perbandingan jumlah biaya bahan.

Tabel 4.8
Alokasi Biaya Tidak Langsung Jasa *Coloring* Untuk Ukuran Panjang Rambut

<i>Coloring</i> tanpa <i>bleaching</i>	Rambut pendek	16,67%	Rp 434.835,08
	Rambut sedang	33,33%	Rp 869.670,15
	Rambut Panjang	50%	Rp 1.304.505,23
<i>Coloring</i> dengan <i>bleaching</i>	Rambut pendek	16,67%	Rp 468.655,58
	Rambut sedang	33,33%	Rp 937.311,16
	Rambut panjang	50%	Rp 1.405.966,75

4.1 Menghitung *Mark Up*

Sebelum menentukan besarnya *mark up*, harus terlebih dahulu menentukan laba yang diharapkan pada jasa *coloring*. Besarnya laba yang diharapkan didapatkan dengan menghitung *Return On Investment* (ROI). Besarnya *Return On investment* (ROI) diperoleh dengan rumus berikut:

$$ROI = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total kekayaan}}$$

$$ROI = \frac{Rp\ 47.578.500,00}{Rp75.000.000,00}$$

$$ROI = 63,44\%$$

Laba yang diharapkan sebesar:	
Total aktiva di tahun anggaran	Rp 51.970.000,00
Tarif ROI yang diharapkan	63,44% x
Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60

Setelah didapatkan besarnya jumlah laba yang diharapkan, selanjutnya menghitung persentase *mark up*. Untuk menghitung *mark up*, total biaya tidak langsung di tambah dengan laba yang diharapkan kemudian dibagi dengan jumlah BTKL dan biaya bahan. Berikut ini merupakan tabel perhitungan persentase *mark up* untuk waktu dan bahan jasa *coloring* tanpa *bleaching* maupun tanpa *bleaching*:

Tabel 4.9
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring* Tanpa *Bleaching* Pada Rambut Pendek Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 434.835,08	Rp 33.403.563,68
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-jumlah		
-BTKL	Rp 84.000.000,00	
-Biaya bahan	Rp 30.000,00 x 20 = Rp 600.000,00	Rp 84.600.000,00 39,48%
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	

Tabel 4.10
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring* Tanpa *Bleaching* Pada Rambut Sedang Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 869.670,15	Rp 33.838.398,75
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-Jumlah		
-BTKL	Rp 84.000.000,00	
-Biaya bahan	Rp 60.000,00 x 62 = Rp 3.720.000,00	Rp 87.720.000,00 38,58%
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	

Tabel 4.11
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring* Tanpa *Bleaching* Pada Rambut Panjang Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 1.304.505,23	Rp 34.273.233,83
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-jumlah		
-BTKL	Rp 84.000.000,00	
-Biaya bahan	Rp 90.000,00 x 98 = Rp 8.820.000,00	Rp 92.820.000,00 36,92%
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	

Tabel 4.12
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring* Dengan *Bleaching* Pada Rambut Pendek Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 468.655,58	Rp 33.437.384,18
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-Jumlah		
-BTKL	Rp 84.000.000,00	

-Biaya bahan	Rp 50.000,00 x 19 = Rp 950.000,00	
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	Rp 84.950.000,00 39,36%

Tabel 4.13
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring*
Dengan *Bleaching* Pada Rambut Sedang Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 937.311,16	
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-Jumlah		Rp 33.906.039,76
-BTKL	Rp 84.000.000,00	
-Biaya bahan	Rp 100.000,00 x 81 = Rp 8.100.000,00	
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	Rp 92.100.000,00 36,81%

Tabel 4.14
Perhitungan Persentase *Mark Up* Untuk Waktu dan Bahan Jasa *Coloring*
Dengan *Bleaching* Pada Rambut Panjang Tahun 2018

Keterangan	Biaya	Jumlah
-Biaya tidak langsung	Rp 1.405.966,75	
-Laba yang diharapkan	Rp 32.968.728,60	
-Jumlah		Rp 34.374.695,35
-BTKL	Rp 84.000.000,00	
-Biaya bahan	Rp 150.000 x 94 = Rp 14.100.000,00	
-Jumlah	<i>Mark Up</i>	Rp 98.100.000,00 35,04%

4.2 Menghitung Harga Jual jasa menggunakan *Time And Material Pricing*

Dalam *Time And Material Pricing*, harga jual jasa didapatkan dengan cara menjumlahkan harga jual waktu dengan harga jual bahan. Harga jual waktu berkaitan dengan biaya tenaga kerja langsung. Untuk harga jual bahan berkaitan dengan biaya bahan pendukung proses *coloring*. Untuk proses *coloring* dengan *bleaching*, pengerjaan dilakukan oleh 2 orang dengan waktu pengerjaan 2,5 jam pada *coloring* dengan *bleaching* dan 1,5 jam pada *coloring* tanpa *bleaching*. Berikut ini merupakan tabel perhitungan harga jual jasa *coloring* berdasarkan waktu dan bahan:

Tabel 4.15
Perhitungan Harga Jual Jasa *Coloring* Tanpa *Belaching* Pada Rambut Pendek Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

-BTKL Rp 7.608,70 x 1,5	Rp 11.413,04	
- <i>Mark Up</i> BTKL 39,48% x Rp 11.413,04	<u>Rp 4.506,34</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 15.919,38
-Biaya Bahan	Rp 30.000,00	
- <i>Mark Up</i> Bahan 39,48% x Rp 30.000,00	<u>Rp 11.845,24</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp 41.845,24</u>
Harga Jual Jasa <i>Coloring</i>		Rp 57.764,62

Tabel 4.16
Perhitungan Harga Jual Jasa *Coloring* Tanpa *Belaching* Pada Rambut Sedang Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

-BTKL Rp 7.608,70 x 1,5 jam	Rp 11.413,04	
- <i>Mark Up</i> BTKL 38,58% x Rp 11.413,04	<u>Rp 4.402,63</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 15.815,68
-Biaya Bahan	Rp 60.000,00	
- <i>Mark Up</i> Bahan 38,58% x Rp 60.000,00	<u>Rp 23.145,28</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp 83.145,28</u>
Harga Jual Jasa <i>Coloring</i>		Rp 98.960,96

Tabel 4.17
Perhitungan Harga Jual Jasa *Coloring* Tanpa *Belaching* Pada Rambut Panjang Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

-BTKL Rp 7.608,70 x 1,5 jam	Rp 11.413,04	
- <i>Mark Up</i> BTKL 36,92% x Rp 11.413,04	<u>Rp 4.214,20</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 15.627,24
-Biaya Bahan	Rp 90.000,00	
- <i>Mark Up</i> Bahan 36,92% x Rp 90.000,00	<u>Rp 33.231,97</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp 123.231,97</u>
Harga Jual Jasa <i>Coloring</i>		Rp 138.859,21

Tabel 4.18
Perhitungan Harga Jual Jasa *Coloring* Dengan *Belaching* Pada Rambut Pendek Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

-BTKL (Rp 7.608,70 x 2,5 jam) x 2	Rp 38.043,48	
- <i>Mark Up</i> BTKL 39,36% x 38.043,48	<u>Rp 14.974,39</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 53.017,87
-Biaya Bahan	Rp 50.000,00	
- <i>Mark Up</i> Bahan 39,36% x Rp 50.000,00	<u>Rp 19.680,63</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp 69.680,63</u>
Harga Jual Jasa <i>Coloring</i>		Rp 122.698,50

(*untuk 2x *bleaching*= (biaya tenaga langsung perjam x 3,5 jam) x2 , biaya bahan + tambahan bahan *bleaching*)

Tabel 4.19
Perhitungan Harga Jual Jasa Coloring Dengan Belaching Pada Rambut
Sedang Menggunakan Metode Time And Material Pricing

-BTKL (Rp 7.608,70 x 2,5 jam) x 2	Rp 38.043,48	
-Mark Up 36,81% x Rp 38.043,48	<u>Rp 14.005,47</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 52.048,95
-Biaya Bahan	Rp 100.000,00	
-Mark Up Bahan 36,81% x Rp 100.000,00	<u>Rp 36.814,38</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp136.814,38</u>
Harga Jual Jasa Coloring		<u>Rp188.863,03</u>

(*untuk 2x *bleaching*= (biaya tenaga langsung perjam x 3,5 jam) x2 , biaya bahan + tambahan bahan *bleaching*)

Tabel 4.20
Perhitungan Harga Jual Jasa Coloring Dengan Belaching Pada Rambut
Panjang Menggunakan Metode Time And Material Pricing

-BTKL (Rp 7.608,70 x 2,5 jam) x 2	Rp 38.043,48	
-Mark Up BTKL 35,04% x Rp 38.043,48	<u>Rp 13.330,61</u>	
-Harga Jual Waktu		Rp 51.374,09
-Biaya Bahan	Rp 150.000,00	
-Mark Up Bahan 35,04% x 150.000,00	<u>Rp 52.560,70</u>	
-Harga Jual Bahan		<u>Rp 202.560,70</u>
-Harga Jual Jasa Coloring		<u>Rp 253.934,79</u>

(*untuk 2x *bleaching*= (biaya tenaga langsung perjam x 3,5 jam) x2 , biaya bahan + tambahan bahan *bleaching*)

4.3 Perbandingan Harga Jual menurut Salon Farrel Pamanukan dengan Harga Jual Menurut Metode Time And Material Pricing

Setelah menghitung harga jual jasa dengan menggunakan *metode time and material pricing*, ditemukan adanya perbedaan antara harga jual menurut salon dan harga jual menurut metode *time and material pricing*. Perbedaan harga jual tersebut gambarkan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.21
Perbandingan Harga Jual Jasa Coloring Menurut Salon Farrel dengan
Menurut
Time And Material Pricing

Nama Jasa	Menurut Salon Farrel Pamanukan		Menurut Time And Material Pricing	
Coloring tanpa <i>bleaching</i>	Rambut Pendek	Rp 100.000,00	Rambut pendek	Rp 57.764,62
	Rambut Sedang	Rp 125.000,00	Rambut sedang	Rp 98.960,96
	Rambut Panjang	Rp 150.000,00	Rambut panjang	Rp 138.859,24
Coloring dengan <i>bleaching</i>	Rambut pendek	Rp. 150.000,00	Rambut pendek	Rp 122.698,50
	Rambut sedang	Rp 200.000,00	Rambut sedang	Rp 188.863,32
	Rambut panjang	Rp 250.000,00	Rambut panjang	Rp 253.934,78

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa pada jasa *coloring* tanpa *bleaching*, harga yang ditetapkan oleh Salon Farrel lebih mahal dibandingkan dengan harga jual yang dihitung dengan *time and material pricing*. Pada jasa *coloring* dengan *bleaching*, harga jual Salon Farrel lebih mahal dibandingkan harga jual yang didapatkan berdasarkan *time and material pricing*, kecuali pada harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* pada rambut panjang.

5.1 Kesimpulan

Setelah selesai mengolah data pada BAB IV, maka peneliti menarik beberapa kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Harga jual jasa *coloring* tanpa *bleaching* yang dihitung menggunakan *time and material pricing*, lebih murah dari pada harga yang digunakan oleh Salon dengan selisih Rp 42.235,38 pada rambut pendek, Rp 26.039,04 pada rambut sedang, dan Rp 11.140,79 pada rambut panjang.
2. Pada jasa *coloring* dengan *bleaching* untuk rambut pendek dan sedang, harga yang dihitung menggunakan *time and material pricing* lebih murah dari pada harga jual yang digunakan oleh salon dengan selisih harga Rp 27.301,51 pada rambut pendek dan Rp 11.136,68 pada rambut sedang. Untuk harga jasa *coloring* dengan *bleaching* pada rambut panjang, harga yang dihitung menggunakan *metode time and material pricing* lebih mahal dibandingkan harga yang ditetapkan salon dengan selisih Rp 3.934,80.

5.2 Keterbatasan dan Saran

Pada penelitian ini peneliti menyadari banyak keterbatasan. Peneliti menggunakan data salon hanya pada tahun 2018. Beberapa saran yang diberikan kepada pemilik Salon farrel Pamanukan yaitu agar pemilik Salon farrel menganalisis kembali harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* maupun tanpa *bleaching*. Sebaiknya pemilik salon menurunkan harga jual pada jasa *coloring* tanpa *bleaching* dan juga menurunkan harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* khususnya harga jual untuk rambut pendek dan sedang. Pemilik salon juga sebaiknya menaikkan harga jual jasa *coloring* dengan *bleaching* pada rambut panjang . Selain itu, apabila ada kenaikan dan penurunan harga pihak salon diharapkan tetap memberikan pelayanan yang memuaskan agar tidak kehilangan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, D.R. dan Mowen, M.M., (2005), *Management Accounting*. Jakarta: Salemba Empat
- Hansen, D.R. dan Mowen, M.M., (2009), *Managerial Accounting*, 8th Edition, Diterjemahkan oleh: Kwary, D. A. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., (1997), *Marketing Management*. 9th Edition, Prentice hall
- Mulyadi, (1991), Akuntansi Biaya, Cetakan 2, Edisi 5, Yogyakarta, Indonesia: STIE YKPN
- Mulyadi, (1993), Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa. Edisi 2. Yogyakarta, Indonesia: STIE YKPN
- Munawir, S., (2002). Akuntansi Keuangan dan Manajemen. Yogyakarta, Indonesia: BPFE
- Supriyono, R.A., (1989), Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen. Edisi Pertama. Yogyakarta, Indonesia: BPFE Yogyakarta